Handel met het buitenland is niet alleen complexer dan binnenlandse handel, maar brengt ook meer risico's met zich mee. De handelaar wordt geconfronteerd met andere reglementeringen, met een andere munt, met een andere cultuur, beschikt over mindere informatie over de buitenlandse tegenpartij … Zo wordt de handelaar geconfronteerd met het risico dat hij niet wordt betaald, met het wisselkoersrisico, het risico op transportschade en het risico van politieke onrust in bepaalde landen. Tegen heel wat van die risico's kan de handelaar zich wapenen, op een formele of minder formele manier.

1 Risico van niet-betaling

Dit risico is specifiek voor de exporteur (of een verkoper). Het risico van niet-betaling houdt in dat de koper zijn verplichting om de aangekochte goederen te betalen, niet kan of niet wil nakomen.
Anderzijds kan de importeur geconfronteerd worden met het risico dat de goederen niet of te laat geleverd worden, waardoor hij zelf in de problemen komt om de productie voort te zetten en tijdig te leveren aan de eigen klanten. De juiste keuze van leverancier en goede afspraken kunnen die problemen voor de importeur beperken.

1.1 Betalingsrisico

We beperken ons hier tot het risico van niet-betaling: de koper weigert de factuur te betalen na de ontvangst van de goederen (of van de documenten die de goederen vertegenwoordigen). De schade voor de verkoper omvat het bedrag van de onbetaalde factuur.

- Als de koper een **private debiteur** (onderneming) is en hij zijn factuur niet betaalt omdat hij insolvabel is (onvoldoende financiële middelen heeft), dan spreken we van het *commercieel risico*. Hoe kan de exporteur zich (geheel of gedeeltelijk) tegen het commercieel risico beschermen?
  - zich informeren over de financiële situatie van de koper alvorens de verkoop te sluiten (bv. door een rapport aan te vragen bij Graydon International Business);
  - de volledige voorafbetaling vragen (commercieel niet gemakkelijk haalbaar);
  - een voorschot vragen (bv. 15 %);
  - zo kort mogelijke termijnen van uitstel van betaling geven (of, als dat commercieel aanvaardbaar is, geen uitstel van betaling geven);
  - het totaal van de uitstaande bedragen per koper beperken;
  - een borgstelling vragen aan een solvabele derde (bv. bank van de koper): als de koper zijn verbintenis niet nakomt, verbindt die derde zich om de schuld van de koper te vereffenen;
  - gebruik van een wissel met aval van de bank van de koper (zie het hoofdstuk over betalingstechnieken in de internationale handel);
  - een documentair krediet gebruiken (zie het hoofdstuk over betalingstechnieken in de internationale handel);
  - een kredietverzekering nemen (zie verder).

- Als de koper een **overheidsdebiteur** (centrale overheid, lokale overheid of overheidsinstelling) is, dan bestaat er vooral een risico op vertraging in de betaling, aangezien bij een overheidsdebiteur geen insolventierisico bestaat. Een overheid gaat namelijk niet failliet (tenzij ze een moratorium afkondigt = een staking van betaling – zie bij 'Politiek risico').
  Ook hier is het van belang om zich vooraf goed te informeren over de financiële positie van het betrokken land en om schulden tegenover risicovolle landen niet te hoog te laten oplopen.
  De verzekering van Credendo kan dat risico verzekeren en wordt doorgaans samen met het politiek risico verzekerd (zie verder).

1.2 Het betalingsrisico verzekeren

Private kredietverzekering

Het commercieel risico van een debiteur (binnenlandse of buitenlandse) kan verzekerd worden bij een private kredietverzekeringsmaatschappij. Die verzekering is aan een aantal voorwaarden onderworpen, zoals:

- De verkoper moet de globale omzet verzekeren (dus niet enkel de vorderingen waar insolvabiliteit vermoed wordt).
- Er geldt een maximumtermijn voor het betalingsuitstel. (Die termijn is afhankelijk van de aard van de verkochte goederen, maar is zelden meer dan één jaar, dus enkel vorderingen op korte termijn.)
- Voor buitenlandse vorderingen geldt een beperking van landen en munten (doorgaans enkel vorderingen op kopers in OESO-landen[1]).
- De geleden schade (= bedrag van de onbetaalde factuur) wordt maar gedeeltelijk vergoed door de verzekering (doorgaans 80 à 85 % voor binnenlandse vorderingen en 70 tot 75 % voor buitenlandse vorderingen).
- De verzekeringspremie varieert naargelang de gemiddelde factuurbedragen (hoe groter de gemiddelde factuurbedragen, hoe goedkoper de premie), de termijn van uitstel van betaling (hoe korter de termijn, hoe goedkoper) of het land van de debiteur (variërend volgens de kredietwaardigheid), en kan schommelen tussen 0,2 tot 1 % op het totale factuurbedrag.

De belangrijkste private kredietverzekeringsmaatschappijen in België zijn Atradius (www.atradius.be) en Euler-Hermes Credit Insurance Belgium (www.eulerhermes.be). Ook banken hebben meestal wel een dochteronderneming die kredietverzekering aanbiedt (zoals KBC Commercial Finance).

Credendo (www.credendo.com)

Credendo[2] specialiseert zich in de verzekering van kredietrisico's op korte termijn (< 1 jaar) in bijna alle landen van de wereld. (Sommige landen zijn vanwege een oorlogssituatie of zware politieke problemen tijdelijk niet verzekerbaar. Denk aan Afghanistan, Jemen, Libië, Syrië … – zie Illustratie 1.) De verzekering dekt risico's die zich zowel vóór de levering (verbreking van een verkoopcontract voor de levering = resiliatierisico) als na de levering (betalingsrisico) van de goederen kunnen voordoen.

Hun basispolis dekt:

- risico van niet-betaling door klanten:
  - zowel voor private als overheidsdebiteuren,
  - wegens gebeurtenissen bij de klant zelf (financiële redenen) of door politieke omstandigheden of overmacht,
- resiliatierisico (onder bepaalde voorwaarden).

Zoals bij de private kredietverzekering moet de volledige omzet verzekerd worden en draagt de verzekerde bij een schadegeval zelf ook een deel van de schade. De premie voor die verzekering is afhankelijk van het land van de debiteur, de betalingstermijnen, de grootte van de facturen …

1 OESO-landen: Australië, België, Canada, Chili, Denemarken, Duitsland, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, Israël, Italië, Japan, Luxemburg, Mexico, Nederland, Nieuw-Zeeland, Noorwegen, Oostenrijk, Polen, Portugal, Slovakije, Slovenië, Spanje, Tsjechië, Turkije, Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten, IJsland, Zuid-Korea, Zweden en Zwitserland.

2 Credendo is gegroeid uit de Nationale Delcredere Dienst, een overheidsinstelling die in 2004 werd omgevormd tot een privaatrechtelijke nv, die eigendom bleef van de overheid. Delcredere nv fungeert nu als moedermaatschappij van een aantal dochterondernemingen, waarmee ze de Credendo-groep vormt.

Daar niet alle landen een even groot risico vormen, krijgen ze van Credendo een score van 1 tot 7, in functie van de intensiteit van het politiek risico: 1 wil zeggen een zeer laag risico, 7 betekent een zeer hoog risico (niet verzekerbaar). Voor het commercieel risico krijgen de landen een code A, B of C; C komt overeen met een hoog risico.

De omvang van de kredietverzekering is ook per land geplafonneerd. Een verslechtering of verbetering van de internationale schuldensituatie van een land betekent respectievelijk een terugschroeven of een verhoging van het kredietplafond van een land.

Illustratie 1 Exportrisico op korte termijn van enkele landen* (op 05-02-2021)

Land	Politiek risico kortlopend krediet	Commercieel risico**
Afghanistan	7	C
Algerije	3	C
Argentinië	6	C
Australië	1	C
Brazilië	3	C
Bulgarije	1	C
Chili	3	C
China	1	B
Congo (Dem. Republiek)	6	C
Egypte	4	C
Griekenland	3	C
India	2	C
Irak	6	C
Iran	7	C
Italië	1	C
Israël	2	C
Japan	1	B
Mexico	2	C
Noord-Korea	7	C
Peru	1	C
Qatar	3	B
Rusland	3	C
Saudie-Arabië	2	C
Syrië	7	C
Taiwan	1	B
Turkije	5	C
Verenigd Koninkrijk	1	C
Verenigde Staten	1	C
Vietnam	2	B
Zuid-Afrika	3	C
Zwitserland	1	C

Bron: Credimundi

* Het risico op middellange of lange termijn kan een andere quotering krijgen.

** In 2020 hadden heel wat landen een score A voor kredietrisico, zoals Australië, Bulgarije, Israël, Nieuw-Zeeland, de Verenigde Staten en Zuid-Korea; wellicht zit de COVID-19-crisis daar voor iets tussen.

2 Politiek risico

Zelfs wanneer een koper solvabel is en bereid is zijn betaling correct uit te voeren, dan nog kunnen er omstandigheden zijn die hem beletten die betaling te verrichten, namelijk bij:

– situaties van overmacht, zoals een natuurramp, oorlog of een revolutie. Overmacht betekent dat het om een gebeurtenis gaat die zich buiten de wil van de koper om voordoet en waarbij men de koper voor geen enkele fout verantwoordelijk kan stellen, waardoor de koper zijn deel van het contract niet kan nakomen;
– beslissingen van de overheid in het land van de koper, zoals het plots intrekken van de invoervergunning, een wijziging van de invoerreglementering of een transferverbod voor deviezen.

De geleden schade: bedrag van de niet-betaalde factuur.

De leverancier kan zich tegen dat risico *beschermen* door onder andere:

– zich goed te informeren over de situatie in het land van de koper (risico inschatten);
– een verzekering af te sluiten bij Credendo of bij een private kredietverzekeraar;
– documentair krediet gebruiken als betalingswijze.

Opmerking:
Transferrisico
Een transferrisico is een bijzonder geval van politiek risico: de koper wil en kan betalen, maar kan vanwege de overheidsreglementering of een tekort aan deviezen in zijn land (meestal te wijten aan de economische situatie van het land van de koper) niet de nodige vreemde munten aankopen om de invoer te betalen.

Consolidatierisico
Bij overheidsdebiteuren worden politiek risico en betalingsrisico als één geheel beschouwd. De reden waarom overheidsdebiteuren niet betalen, is meestal terug te brengen tot ‘onvermogen’ om te betalen. Dat is een situatie die men lang vooraf kan zien aankomen.
Consolidatie: een land is niet in staat schulden aan het buitenland te betalen en herschikt de betalingen over een lange termijn (= verschuiving van de betalingen).
Moratorium: staking van betaling – het land zit zo diep in de economische problemen dat het aan de buitenlandse kredietverleners vraagt de schulden kwijt te schelden (zeer arme landen – is meestal voorspelbaar).

3 Wisselkoersrisico

Bij heel wat internationale verkoopcontracten is de prijs uitgedrukt in een andere munt dan de euro: USD, CHF, GBP, JPY … Dat houdt een risico in voor de Belgische contractant, want de waarde van die deviezen (of valuta) kan in de tijd fluctueren tegenover de waarde van de euro: dat is het wisselkoersrisico. Sedert de invoering van de euro en de uitbreiding van de landen die de euro gebruiken, is dat wisselkoersrisico sterk verminderd voor Belgische bedrijven, want ongeveer 60 % van onze buitenlandse handel gebeurt met 'landen van de eurozone', zodat daar geen wisselkoersrisico meer bestaat. Ook een zeer groot deel van de handel met de EU-lidstaten die niet behoren tot de eurozone, wordt op vandaag vereffend in euro. Toch kan men het wisselkoersrisico niet verwaarlozen bij heel wat bedrijven. Veel van de handel met Noord- en Zuid-Amerika of met Aziatische landen vereffent men bijvoorbeeld in USD.

Voor de exporteur is het wisselkoersrisico het risico dat de contractmunt die hij zal ontvangen, in waarde zal dalen tegenover de euro tussen de datum van het afsluiten van de verkoopovereenkomst en de datum van de effectieve betaling van het overeengekomen bedrag.

VOORBEELD

Een Belgische onderneming sluit een exportcontract voor 100 000 USD op 17-01. De levering vindt plaats eind februari en de betaling gebeurt op 31-03.
Op 17-01 is de koers van 1 USD = 0,85 euro. De exporteur verwacht dan een opbrengst van 100 000 x 0,85 = **85 000 euro**.
Op 31-03 ontvangt de Belgische onderneming 100 000 USD als betaling van de klant. Bij omzetting naar euro op die datum is de koers van de USD tegenover de euro gedaald tot 1 USD = 0,83 euro, zodat 100 000 USD hem dan slechts **83 000 euro** zal opleveren, dus 2 000 euro minder dan verwacht.

Voor de importeur is dat het risico dat de contractmunt waarin hij moet betalen, in waarde zal stijgen tussen de datum van het afsluiten van de aankoopovereenkomst en de datum van betaling.

VOORBEELD

Een Belgische onderneming bestelt op 17-02 elektronisch materiaal bij een leverancier in Zweden voor een waarde van 200 000 SEK. De betaling moet gebeuren op 30-06.
Op 17-02 is de koers van 1 SEK = 0,1050 euro. Omgerekend in euro komt dat op een bedrag van 200 000 x 0,1050 = **21 000 euro**.
Tegen de betaaldag 30-06 is de koers van 1 SEK = 0,1100 euro. Om de 200 000 SEK te kunnen betalen, zal de Belgische onderneming 200 000 x 0,1100 = **22 000 euro** nodig hebben, dus 1 000 euro meer dan oorspronkelijk voorzien.

Natuurlijk kunnen de koersen ook in de andere richting evolueren, namelijk dat de waarde van de contractmunt van de exporteur stijgt tussen de datum van het contract en de betalingsdatum; dan maakt de exporteur een onvoorziene wisselkoerswinst. Of de vreemde munt waarin je een aankoop moet betalen, daalt in waarde tussen de contractdatum en de betaaldatum. Dan doe je als importeur een goede zaak. Maar dat kan men niet voorspellen. Een handelaar wil vooral zekerheid over de toekomstige opbrengst van de export (of de toekomstige kostprijs van de import).

Er bestaan verschillende beschermingstechnieken om zich in te dekken tegen het wisselkoersrisico. Sommige zijn vrij eenvoudig, andere zijn nogal complex. Hier volgen slechts enkele voorbeelden van eenvoudige beschermingstechnieken.

1 ***Contract in euro voor eurolanden (of in de eigen munt voor andere landen)***

De beste en de goedkoopste manier om zich te beschermen tegen het wisselkoersrisico, is een contract afsluiten in de eigen munt (voor ons in euro):

- geen wisselkoersrisico voor de partij die de eigen munt gebruikt;
- wisselkoersrisico wordt afgewenteld op de tegenpartij (indien het een niet-euroland is);
- geen extra kosten;
- vraagt enige onderhandeling met de tegenpartij.

2 ***Contract in een andere stabiele munt***

Is een contract in euro niet haalbaar, dan is ook een contract in een andere stabiele munt (een munt die weinig schommelt in waarde), bv. in CHF of in een samengestelde munt zoals de STR (Speciale Trekkingsrechten), een optie:

- beperkt wisselkoersrisico voor beide partijen, omdat zich maar beperkte wisselkoersschommelingen voordoen;
- geen extra kosten.

Opmerking:

Speciale Trekkingsrechten – STR

Een Speciaal Trekkingsrecht (STR) of Special Drawing Right (SDR) is een internationale reservemunt waarvan de waarde gekoppeld is aan de waarde van een muntkorf bestaande uit USD, EUR, JPY, GBP en de Chinese CNY (yuan renminbi). Het gewicht van elke munt in de SDR is gebaseerd op het aandeel van de landen in de wereldexport van goederen en diensten en hun internationale reserves (meest recente vastlegging 01-01-2016 – volgende herziening september 2021). De waarde van de STR schommelt weinig, omdat op hetzelfde moment de ene munt in waarde kan stijgen en een andere in waarde kan dalen. Daardoor worden schommelingen in de waarde van de STR uitgevlakt.[3]

Op 05-02-2021 was de waarde van 1 SDR = 1,1960 euro en 1 SDR = 1,43325 USD (ISO-muntcode: XDR).

Illustratie 2 Samenstelling van de STR

SAMENSTELLING VAN DE STR (per 01-01-2016)	
Munt	**Gewicht per valuta in de SDR**
USD	41,73 %
EUR	30,93 %
JPY	8,33 %
GBP	8,09 %
RMB	10,92 %

Bron: IMF

De STR wordt ook als internationale rekeneenheid gebruikt bij internationale conventies (bv. in verband met afspraken inzake internationaal vervoer en verzekeringen), in private financiële instellingen (bv. voor deposito's, voor uitgiften van internationale obligaties of voor kredieten) en voor de rekeningen van internationale instellingen.

3 *Interne compensatie*

Een onderneming streeft ernaar haar exportcontracten en haar importcontracten af te wikkelen in dezelfde munt, en opent een bankrekening in vreemde munt. De vreemde munt ontvangen bij de export wordt dan gebruikt om de import te betalen. De onderneming hoeft geen vreemde munt om te zetten in euro en omgekeerd, en is dus niet afhankelijk van wisselkoersschommelingen en vermijdt ook bankkosten.
Die techniek kan maar goed werken als de onderneming zowel export als import heeft en als de omvang van export en import ongeveer gelijk zijn.

4 *Wisseltermijncontract (Foreign Exchange Forward)*

Ook met het wisseltermijncontract beoogt de handelaar de onzekerheid over de toekomstige evolutie van de wisselkoers van de vreemde munt die gebruikt wordt in zijn commerciële contracten, uit te sluiten.
Een wisseltermijncontract is een contract tussen de handelaar en de bank om een bepaalde som in vreemde munt om te wisselen voor een andere munt, tegen een vooraf bepaalde wisselkoers, maar af te rekenen op een datum in de toekomst. Die termijn kan 2 weken, 1, 2, 3, 6 maanden of langer zijn.

Voor **de exporteur** is een wisseltermijncontract een verbintenis die hij afsluit met de bank, waarbij de exporteur de vreemde munt die hij pas later (bv. op een termijn van 2 maanden) van zijn buitenlandse klant zal ontvangen, onmiddellijk verkoopt aan de bank tegen een huidige wisselkoers (een zogenaamde ‘termijnkoers’), maar met afrekening en levering van de vreemde munt op het einde van de overeengekomen termijn, ongeacht welke koers die vreemde munt heeft op dat moment. De duur van het wisseltermijncontract is afhankelijk van de termijn van uitstel van betaling die de exporteur geniet.

Voor **de importeur** is het wisseltermijncontract een overeenkomst met de bank om de vreemde munt die hij op een later tijdstip nodig heeft om zijn leverancier te betalen (bv. op een termijn van 3 maanden), nu al aan te kopen tegen een huidige koers (termijnkoers), maar met afrekening op de vervaldag van het wisseltermijncontract (na 3 maanden). De importeur kent op die wijze vooraf de wisselkoers van de deviezen die hij nodig heeft om 3 maanden later te betalen. Ondertussen hoeft hij de aankoop van de deviezen niet te financieren.

Bij het wisseltermijncontract zijn de begrippen contant- en termijnkoers van deviezen belangrijk.
De **contantkoers** is de koers van een munt op de contantmarkt, waar de verhandelde deviezen binnen de 2 werkdagen afgerekend worden.
De **termijnkoers** is de koers van de munt op de termijnmarkt. Op die markt gebeuren de aankoop- en verkoopverrichtingen van deviezen die op een later tijdstip (14 dagen, 1, 2, 3 … tot 12 maanden) afgerekend worden (langer kan ook, maar komt minder voor).
De termijnkoers is gelijk aan de contantkoers vermeerderd met de termijnnotering. Die termijnnotering kan positief, negatief of nul zijn (dan is de termijnkoers gelijk aan de contantkoers).
De termijnkoers verschilt van munt tot munt, maar ook naargelang de termijn waarvoor een contract wordt afgesloten. De bank kan steeds de exporteur of importeur informeren over de juiste termijnkoers op een bepaald ogenblik.

VOORBEELDEN

– Een Belgische onderneming tekent een exportcontract van 100 000 USD op 06-05; de betaaldatum is 06-08 (3 maanden later).
De exporteur vreest een waardedaling van de USD de komende maanden en gaat een wisseltermijncontract aan met zijn bank. Hij verkoopt de 100 000 USD aan zijn bank op een termijn van 3 maanden, tegen een huidige termijnkoers voor USD op 3 maanden.
De aankoopkoers van de USD op 06-05 (contractdatum) bedraagt op de contantmarkt 1 USD = 0,850 euro.
De bank biedt een termijnkoers voor USD op 3 maanden van 1 USD = 0,835 euro.

  Op 06-08 betaalt de koper de overeengekomen 100 000 USD. De bank betaalt de tegenwaarde van dat bedrag op de rekening van de exporteur (na aftrek van de kosten).
Door het wisseltermijncontract heeft de exporteur zekerheid dat hij op 06-08 per USD 0,835 euro zal ontvangen of in totaal 100 000 x 0,835 = 83 500,00 euro (– de kosten, die circa 0,10 % bedragen), ongeacht de waarde van de USD op de contantmarkt op 06-08.
Als de waarde van de USD op de contantmarkt op 06-08 ondertussen gedaald is tot bv. 0,815 euro, dan zou de exporteur zonder een wisseltermijncontract slechts 81 500 euro ontvangen als opbrengst voor de 100 000 USD.

– Een Belgische onderneming sluit een contract voor aankoop van goederen ter waarde van 10 000 GBP op 06-07. De betalingsdatum is 06-09.
Er wordt een wisseltermijncontract afgesloten met de bank om op een termijn van 2 maanden 10 000 GBP te kopen.
De contantkoers voor GBP is op de contractdatum 06-07 = 1,145 euro.
De bank biedt een termijnkoers voor GBP op 2 maanden van 1,205 euro.

  Op 06-09 ontvangt de onderneming 10 000 GBP van de bank om de leverancier op de vervaldag te betalen. Dat kost de koper 1,205 x 10 000 = 12 050 euro. Die som wordt afgetrokken van de rekening van de koper (+ kosten).
De koper heeft de zekerheid dat hij op 06-09 per GBP slechts 1,205 euro zal betalen per GBP, ongeacht de waarde van het GBP op de contantmarkt op dat ogenblik. Is de contantkoers van GBP op 06-09 gestegen tot 1,250 euro, dan zou onze Belgische onderneming zonder het wisseltermijncontract 12 500 euro moeten betalen voor de aankoop van 10 000 GBP.

Het termijncontract waarborgt zeker niet de beste koers, maar *garandeert wel een vaste koers*, zodat de handelaar zekerheid heeft over wat zijn export zal opbrengen of wat zijn import hem zal kosten.

Nadelen van een wisseltermijncontract zijn:
– De handelaar kan niet profiteren van een gunstige koersevolutie die zich op een later tijdstip voordoet.
– Voor de exporteur: als de koper niet of te laat betaalt, moet de exporteur toch het overeengekomen bedrag aan deviezen leveren aan de bank op de vervaldag van het wisseltermijncontract, wat betekent dat hij de nodige deviezen moet aankopen op de contantmarkt om zijn verplichtingen na te komen. (Opmerking: een termijncontract kan verlengd worden voor een korte periode, maar dat zal extra kosten met zich meebrengen.)
– Voor de importeur: als de leverancier geen goederen levert, moet de importeur op de vervaldag van het wisseltermijncontract de aangekochte deviezen toch betalen, hoewel hij de deviezen dan niet nodig heeft.

5 ***Wisseltermijncontract met optie op de vervaldag***
Dit is hetzelfde als een wisseltermijncontract, maar zonder vaste vervaldag voor de afrekening. De vervaldag kan gekozen worden in een periode van 2 weken (bij sommige banken 4 weken). Daarmee vangt men het nadeel van de vaste vervaldag op (als de koper te laat betaalt of wanneer de leverancier de goederen te laat levert). De kosten liggen wel iets hoger dan bij het gewone wisseltermijncontract.

De eerste drie technieken zijn vrij eenvoudig en brengen weinig kosten met zich mee, maar er moet onderhandeld worden met de tegenpartij over de contractmunt. Met een wisseltermijncontract heeft de tegenpartij niets te maken; de handelaar beslist er zelf over, maar heeft als nadeel dat er hogere kosten zijn.
Er zijn nog andere mogelijkheden om zich tegen het wisselkoersrisico te beschermen, maar dat kan beter direct met de bank besproken worden.

4 Transport- en logistiek risico

Dit is het risico op schade tijdens het vervoer en de behandeling van de goederen. Typische risico's zijn: schade aan de lading, verlies van de lading, diefstal van de goederen, bederf van de goederen en dergelijke tijdens het laden, het vervoer, het lossen of de tijdelijke opslag. Naargelang de vervoersvorm is dat risico groter of kleiner: bij luchtvervoer komt schade minder frequent voor dan bij zeevervoer. Hoe langer de afstand is, hoe groter de risico's op schade. Hoe frequenter de goederen overgeladen worden op een ander vervoermiddel, hoe groter eveneens het risico op schade.

Geleden schade komt neer op het geheel of gedeeltelijk verlies van de goederen.

Men kan zich als volgt beschermen tegen het transport- en logistiek risico:
– keuze van vervoerder: een betrouwbare vervoerder waarmee men goede ervaringen heeft, kan een belangrijk element zijn in de zorgvuldige behandeling van de goederen, al is hij misschien wat duurder dan een illustere, onbekende buitenlandse vervoerder met wie men geen enkele binding heeft en die tegen bodemtarieven werkt;
– keuze voor een zo direct mogelijk vervoertraject, het liefst zonder overladen;
– de Incoterms® 2020 van ICC gebruiken en goed overwegen welke de meest passende term is voor een bepaalde situatie (bv. niet enkel de goederenverzekering laten afsluiten door de tegenpartij, maar de tegenpartij ook het risico laten dragen);
– een goederenverzekering afsluiten: een verzekering die de handelaar zal vergoeden als de goederen tijdens het vervoer schade zouden oplopen.

5 Administratief risico

Dit is het risico dat de goederen niet of niet tijdig kunnen geleverd worden als gevolg van ingewikkelde en moeilijke administratieve verplichtingen, zoals:
– moeilijke administratie rond uitvoer-/invoervergunning;
– complexe douaneregeling (invoer/uitvoer), waardoor de goederen niet vlot ingeklaard/uitgeklaard worden;
– vertraging bij de inklaring/uitklaring door gebrekkig functioneren van douanediensten, bv. uitvoer/invoer in het Verenigd Koninkrijk kort na de Brexit;
– beperkingen door invoer-/uitvoerquota;

– bijzondere controles en inspecties die nodig zijn (gezondheid, kwaliteit, veiligheid, zoals de International Ships & Port Security – ISPS).

Geleden schade: meestal vertraging in de aflevering, waardeloos worden van bederfbare goederen of, in het slechtste geval, goederen die helemaal niet geleverd worden.
Bescherming tegen dat risico: goed geïnformeerd zijn over de administratieve verplichtingen (bv. Flanders Investment and Trade kan heel wat informatie bezorgen), een beroep doen op een betrouwbare douanevertegenwoordiger of andere tussenpersoon.

6 Zelfevaluatie

Verklaar:
- betalingsrisico;
- resiliatierisico;
- politiek risico;
- wisselkoersrisico;
- transferrisico;
- transportrisico;
- administratief risico;
- kredietverzekering;
- STR;
- wisseltermijncontract;
- contantkoers;
- termijnkoers.

Zoek op hoe je je als exporteur kunt beschermen tegen het:
- betalingsrisico;
- politiek risico;
- wisselkoersrisico;
- transportrisico.

Illustreer:
- waarom het documentair krediet een bescherming biedt tegen het betalingsrisico en tegen het politiek risico.